

무한경쟁시대에서의 정유산업 생존전략

1. 서론

필자는 요즘과 같이 석유산업 부문에 대한 관심을 가진 적이 없다. 좀더 정확히 말한다면 그간 국내 석유산업계에 대해 일정 수준 비판의식이 앞서왔다. 전형적 시장담합에다 소비자 보호회피에 비판적 시각을 가지고 때로는 정경 유착의 사례로 인식하여 왔다. 그러나 세속적 영향력이 컸던 사람들이 석유산업을 속칭 “황금알을 낳는 거위”라는 관점에서 개인과 자신이 속한 분야의 이익을 추구하는 가운데 행사하였던 영향력에 대해서는 에너지시스템 적정화위원회에서 다른 의견을 개진하기도 하였다. 이제 여건이 바뀌어 정유산업에 대한 일반의 관심이 떨어진 현 시점에서 엄연한 국가 주종 에너지산업으로서 석유산업의 역할과 발전방향은 우리 에너지부문 종사자들만이 고민해야 할 과제로 남게 되었다. 이에 본고에서는 계량적, 분석적 접근을 자제하고 석유산업의 숨겨진 고층과 솔직한 자성을 통한 발전방향 논의에 국한하고자 한다.

국내 석유산업의 현행 문제점과 발전과제를 여러 가지 측면에서 언급할 수 있으나 가장 근본적인 사항은 “우리 나라에는 석유산업은 없고 정유산업만이 존재한다”는 사실이다. 석유산업은 상류 부문인 원유채굴, 수송, 저장산업과 하류부문인 정유산업으로 구분되며 수직통합 과정에서 보완적 이윤창출구조를 가지고 있다. 선진국의 경우 상류부문의 이윤창출과 하류부문의 경쟁구도로 구성되어 있다. 고갈성 천연자원인 원유의 생산과정에서 “초과이윤”(Rent)이 발생하기 때문에 수직통합 형태의 석유산업은 정유부문(하류부문)의 경쟁체제와 낮은 이윤창출구조에서도 발전



최 기련

〈아주대학교 대학원 에너지학과 교수〉

이 가능하다.

그러나 우리의 경우 국내 원유자원의 부재와 남북 분단 등 특수한 지정학적 특성에 따른 속칭 “닫힌 계(界)”(Closed System) 형태에서 경제사회 개발지원을 위한 에너지 안정공급 우선 시책의 결과, 세계석유산업 발전 추세와는 괴리가 있어 왔다. 즉 안정공급을 보장하는 “소비자 정제주의” 원칙에 의거한 산업 구도와 저가 에너지 안정공급이라는 상위 정책목표 추구과정에서 유발된 정부의 가격 및 진입 규제는 건전한 발전계기와 자발적 개혁의 필요성을 훼손하여 왔다. 또한 압축성장과정에서 제한된 경제자원을 정유부문 이외에 배분할 여건과 의지가 결여되어온 것이다. 그 결과 미래 시장변화에 둔감한 산업구조를 유발한 것이다.

이에 국내 석유산업 여건은 국제시장에서의 대응능력 미 확보와 국내시장 여건변화에 따른 후유증 심화로 요약할 수 있다. 이윤 창출구조가 급변하고 있으며

미래 생존과 발전을 위해서는 과감한 구조개편과 내실화가 요청되는 남 모르는 곤경에 있다. 그러나 석유산업은 특혜성 고 수익산업이라는 인식이 지속되어 그 실상이 제대로 알려지지 않는 등 새로운 발전방향 모색의 중요성에 대한 지지 기반을 확보하지 못하고 있다. 물론 정유업계로서도 할 말이 많을 것이다. 정부규제에의 순응이 단기이윤 극대화로 귀결되는 상황에서 기업의 존립논리를 이해한다면 현 문제점들이 전적으로 업체책임만이 아니라고 항변할 수 있다. 현행 정유산업의 모순을 바탕으로 안정공급이 가능하였고 그 결과 우리사회가 축적한 복지기반의 상당 부분을 형성한 것이라고 주장할 수 있다. 그러나 우리 사회 다수는 이러한 주장에 동의하지 않거나 동의하고 싶지 않는 여건을 정유업계 스스로가 너무 오랫동안 방치하여왔다. 그 결과 국민 이해 (Public Acceptance) 측면에서 해결방안 마련에 한계를 노정하고 있다.

2. 우리 나라 석유산업의 해결과제

우리 나라의 석유제품소비량은 1980년 182백만 배럴에서 2000년에는 747백만 배럴로 무려 4.1배 증가하여 세계 6대 석유 소비국이다.

그러나 이러한 과거 성장실적이 미래에도 지속될 것 같지 않다. 유가안정, 경제성장 지속 등으로 지난 1989-99년 기간 중 년 평균 10% 수준 성장한 석유수요는 이제 저속 성장추세에 접어들고 있다. 특히 1998년 외환위기 영향으로 위축된 수요가 일시적으로 회복되었으나 그 증가세는 현저히 둔화되어 향후 10년간 년 평균 3-4% 수준 증가가 유력시되고 있다. 이는 경제성장의 둔화뿐 아니라 이용효율 개선과 가스, 전력 등 석유대체에너지 이용확대에 기인한 것이며 석유수요 포화가 임박한 선진국형 에너지구조가 정착될 단계로도 해석될 수 있다. 세계전체의 석유수요 증가율이 지난 79년 이래 3%를 하회하고 있으며 미

국 등 선진국들의 석유 절대 소비량은 80년대 이후 감소하는 장기추세가 현저하다. 따라서 국내 석유산업은 수요 저 성장 시대에 대비한 전략 수립이 필요하다. 특히 1997년 정부의 석유산업 규제폐지조치에 즈음하여 외환위기와 전면적 시장개방, 그리고 국제석유시장 상승기조 반전 등에 따라 누적과제의 해결에 많은 어려움이 예상되고 있다.

이에 국가정책 차원에서 추진할 사항을 감안하면서 우리 석유산업이 자체적으로 해결해야 할 과제들을 요약하면 다음과 같이 정리될 수 있다.

- 1) 소비자의 편익제고를 위한 조치 확대
 - 세율 조정을 포함한 석유제품 소비자가격 적정화
 - 석유제품 소비구조의 경질화(輕質化) 등에 대비한 소비자 선택권의 강화
- 2) 변화된 경영환경 하에서의 정유산업 발전전략의 정착
 - 공정경쟁여건 조성을 통한 정유산업 발전전략 추구
 - 석유 유통구조 적정화
 - 동북아 지역 석유 공동체 구성의 추진 등 국제연대 확대
- 3) 소외 원유자원의 안정적, 경제적 확보 기반 강화
 - 원유 생산부문 등 상류 부문으로의 진출
 - 국제 원유시장 변동요인 흡수, 경감 전략 수립
- 4) 정유산업의 영역확대
 - 종합 에너지산업화

이상에서 열거한 과제들은 우리 석유산업 경영환경의 새로운 패러다임을 요구하는 것들이다. 즉, 지금까지 수요급증에 부응한 대규모 시설투자를 통해 성장과 경쟁력 확보의 계기를 마련하였다. 폐쇄된 국내시장에서의 석유제품 안정공급에 대한 정책적 배려와 사회적 가치를 인정받는 가운데 석유제품소비가 유발하는 긍정적 승수(乘數)효과는 전반적 성장의 주요 원동력으로 간주되어 왔다. 그러나 이제 국내 석유수요는 성장단계를 거쳐 성숙단계로 이행되어 새로운 성장계기와 기반을 모색해야 할 단계에 있다.

새로운 경영환경 적응을 위한 첫 단계는 단순 물량 공급뿐 아니라 에너지 효율이라는 “파생수요”적 에너지소비특성에 대한 고려강화이다. 대체재 무한 출현이 가능한 상황에서 석유제품의 에너지품질차원 고려 확대, 소비자측면에서의 석유활용도 제고 등 비(非)가격적 요인에 대한 고려가 필요하다. 즉 경쟁적 에너지 시장에서 석유제품이 유발하는 “상업적 최종 에너지 가치” 제고를 위한 노력이 필요하다.

실행차원 과제로서 국내 석유시장 개방과 경쟁구도 정착과정에서 소비자 편익제고 조치는 무엇보다 중요하다. 이를 위해 석유제품 수요가 가격에 비탄력적이라는 기존관념 탈피가 정말 중요하다. 현 가격구조는 수요의 비탄력성을 기반으로 각종 세금과 부과금이 전체 가격의 3/4를 점하고 있다. 그러나 우리 가격수준은 실질 소득 등 국민 부담과 경제성장 기반재적 역할 관점에서 고찰할 경우 OECD 국가 중 가장 높은 수준에 있다는 점이 각종 연구결과로 적시되고 있다. 유가 1달러 인상의 파급효과는 국내경제 성장 1%p 감소, 물가 0.15%p 상승, 국제수지 7.5억 달러 감소라는 경제 전 부문에 걸친 무차별적 파급효과를 근거로 아직도 에너지절약을 명분으로 세율인상과 유가인상 필요성이 회자되고 있다. 세금부과에 의한 석유제품 가격이 국민경제에 미치는 효과는 국제유가 인상과 비슷하다는 사실은 망각되고 있다. 이에 세금 징수편의성에 근거한 석유가격 인상은 사회복지 수준과 경제활력회보를 의미할 정도로 그 의미가 크다. 가진 자보다 못 가진 자에게 더욱 가혹한 속칭 “Energy Divide”를 유발할 수도 있다. 이에 석유업계는 과거 성장의 혜택을 국민에게 보답하고 나아가 국민이해(Public Acceptance) 증진의 계기로 석유제품 부과 조세제도 개편 연구작업을 자발적으로 추진해야 한다. 물론 조세문제는 정부정책 영역이지만 자발적 연구노력은 정부정책목표에 부응하는 변화 가능성을 모색할 수 있다. 여기서 이러한 연구작업이 가능하다는

근거를 일부 제시한다면 조세부과 근거의 변화 가능성이다. 에너지 조세부과의 근거는 시장의 미래 불안정성에 대비하기 위해 원간의 실질 상대가격을 조정하여 적정 에너지원 “믹스”를 기하고 에너지 시스템이 유발하는 사회비용을 가격체계 내부로 내재화하는데 있다. 따라서 조세는 가격수준의 결정에 앞서 국민복지의 주요 지표인 에너지 수요의 구성내용과 수요량을 결정하는 기능에 충실해야 한다. 적정 대체관계 조성을 위해 조세를 통해 상대가격 조정이 가능하지만 여건변화에 따라 조정효과와 대응능력을 증명하는 책임을 정부를 포함한 이해 당사자들이 지고 있다. 석유제품의 경우 최종 소비자 기준 대체재가 과거 어느 때보다 활발하게 출현하고 있어 이제는 충분한 연구검토를 거쳐 그 수정을 검토할 시점에 있다. 물론 이러한 작업은 석유를 포함한 모든 에너지제품에 대한 소비자선택권 강화에 기여할 방안을 재검토하는 차원에서 모색하고 이를 정부에 건의하고 국민의 이해를 구하여야 할 것이다. 물론 모든 기득권을 전면 재검토하는 자세가 필요하다. 이를 통해서만 석유세금의 일부를 석유산업구조조정에 활용할 수 있는 국민이해를 구할 수 있을 것이다.

변화된 경영환경 하에서 정유산업의 발전전략은 경쟁경쟁 여건 조성을 통해 정제산업 중심의 국내석유업계가 Upstream과 Downstream 양방향으로 확대되고 연료대체능력배양을 통해 석유산업에서 에너지산업으로 전환하는 계기를 마련하는 것이다. 이를 위해서는 무엇보다 국내 정유산업의 국제경쟁력을 엄밀히 평가하는 데서 출발해야한다. 국내 석유제품 공장도 가격이 B-C유를 제외하고 국제가격에 비해 높다. 이는 국내 제품생산구조 특성과 제조업 평균수준을 초월하는 정유산업의 높은 부채비율 등 취약한 재무구조와 환율요인 등에 의한 것이지만 이제는 그 개선가능성을 검토하는 것만이 완전 개방되고 변화된 경영환경에의 적응을 위한 유일한 방안이다. 구체적인 대

응방안과 전략내용은 여러 차원에서 검토될 수 있겠으나 이제 제한된 국내시장을 초월한 접근방법이 요구된다. 북한뿐 아니라 동북아시아 전체를 조망하는 식견이 요구된다. 이러한 조망 하에서 국내외적 전략적 연대(Strategic Alliance) 추진을 검토해 볼 시점이다. 해외 사례로 볼 때 BP-Mobil, Amoco-UPRG의 전략적 연대를 통해 석유산업경쟁력 강화 추세가 활발하다. 이에 국내 정유업체간 구매, 자원개발, 수송, 신규사업영역 진출 등 다양한 분야에서 연대가 필요하다. 또한 조심스럽지만 흡수, 합병(Merger & Acquisition: M/A) 가능성을 검토해야 한다. Exxon-Mobil, BP-Amoco 흡수합병, 대형화 사례에서 볼 수 있듯이 이제 석유산업은 자산의 크기나 규모보다는 비용절감을 통한 재무 건전성 확보가 생존과 발전의 기반이 되고 이를 위해서는 기존 관념을 초월한 접근이 요구된다.

원유자원의 안정적, 경제적 확보기반 강화는 오래된 논의과제이나 아직 효과가 제한적이다. 70% 수준의 중동의존도 감축 등 도입선 다변화노력에서 이외에도 장기공급계약에 의한 경직적 가격 체계의 탈피와 현물시장, 선물시장 활용, 통화 swap 기법 도입 등 국제시장 변동요인이 국내시장으로 단순 전이(轉移)되는 현상을 탈피하는 노력을 포괄하여야 한다. 당연히 해외직접투자 확대를 통해 세계 원유생산구조 변화에 대응하고 나아가 국내 업체들간의 “전략적 연대” 강화방안이 모색되어야 할 것이다. 이 과정에서 정부 차원에서 추진되어야 할 전략적 석유비축전략(2006년 60일분)과의 연계를 통해 정부-민간의 역할 분담이 좀더 명확히 되어야 한다. 그러나 무엇보다 석유시장의 경쟁구도 정착과정에서 원유의 안정적, 경제적 확보능력이 경쟁력 확보의 시발점이며 나아가 정유산업의 외연 확대와 종합 에너지산업으로의 발전의 계기가 된다는 점 인식이 중요하다.

마지막으로 정유산업의 영역확대를 위해서는 소비

자의 에너지선택권을 보장할 수 있는 종합 에너지산업으로서의 발전과 지식기반사회에서의 정유산업의 경직성을 보완할 수 있는 사업다각화로 요약된다. 우선 전력, 가스, 열공급산업 등 다른 에너지 부문으로의 진출, 석유 소비 기기제조업으로의 진출이 검토될 수 있으며 필요시 이(異)에너지 업종간 합병(Convergence Merger)도 검토될 수 있다. 또한 E-Business를 통한 사업영역 확대도 역시 검토될 수 있다. 그러나 사업영역 확대는 경쟁환경 하에서의 위험관리(Risk Management) 차원에서 진전되어야 하며 결과적으로 소비자에게 다양한 상품과 서비스를 제공하는 계기로 활용되어 정유산업에 대한 국민이해 제고에 도움이 되도록 해야 한다.

3. 맺는 말

우리 석유산업은 “위험과 기회”를 동시에 표현하는 위기(危機)에 접근하고 있으나 주종 에너지산업이라는 위치는 당분간 불변일 것이다. 세계에서 가장 활발한 에너지 수요 성장지역인 동북아시아를 배경으로 발전 가능성은 무한하다. 더욱이 석유산업을 제외한 여타 에너지부문을 공기업 구조를 탈피하는 구조조정과정에 있어 새로운 전략을 추구하기에 한계가 있다. 이에 석유산업만이 거의 유일하게 새로운 경영환경에서 “리더십”을 발휘할 여건에 있다. 에너지 전체의 적정화를 생각하는 속칭 “Swing Producer”로서의 전략성과 책임성을 발휘하는 사고(思考)의 전환을 통해 현재의 위험요인을 기회의 요인으로 얼마든지 전환할 수 있다. 단지 소비자주권을 존중하는 경영전략 “패러다임” 전환 여부가 그 관건이다. 국민의 이해와 지원을 바탕으로 하지 않는 “패러다임” 전환은 불가능하다. 이제 국제석유이권의 국내대행자라는 오해를 불식시킨다는 각오에서 과거와의 단절과 새 출발의 아픔을 감내하는 자세만이 필요하다.